

INTERVISTA A VERTIS SGR

1. Quali sono, secondo lei, i vantaggi per un investitore che sceglie la Puglia?

Grazie a una combinazione di fattori strategici, la Puglia sta emergendo come una destinazione chiave per gli investitori. La sua posizione geografica, ben collegata ai mercati internazionali, e le moderne infrastrutture la rendono un hub ideale; la regione offre opportunità in settori in forte crescita, inoltre, incentivi fiscali e finanziamenti pubblici favoriscono gli investimenti soprattutto nelle aree più svantaggiate e nelle startup. I costi competitivi e un ambiente favorevole all'innovazione completano il quadro, rendendo la Puglia una scelta vantaggiosa anche per gli operatori di private capital.

2. Quali sono i vostri settori di interesse?

I settori target devono essere affini alla transizione digitale, come ad esempio, intelligenza artificiale, cloud, assistenza sanitaria, microelettronica, proptech, spacetech, agritech, Industria 4.0, cybersicurezza, fintech e blockchain.

3. Quali i vantaggi e le prospettive di crescita per le imprese che si candidano?

Le imprese che si candidano possono beneficiare di diversi vantaggi. Il nostro investimento non si limita all'apporto di capitali; oltre all'accesso a risorse finanziarie necessarie per sviluppare il business e realizzare investimenti – ad esempio, per migliorare il prodotto/servizio, ampliare il team oppure entrare in nuovi mercati – mettiamo a disposizione delle startup il nostro network, favorendo collaborazioni, sinergie strategiche e introduzioni commerciali. Grazie all'esperienza accumulata nella gestione aziendale, siamo in grado di supportare il management team delle società nel prendere le migliori decisioni per il futuro dell'azienda.

4. Quali indicazioni potete dare alle startup e alle imprese interessate a presentarvi una candidatura?

Alle startup che vogliono candidarsi, consigliamo di presentare una proposta chiara, concreta e ben strutturata. È fondamentale non solo avere una visione di lungo termine ben definita, ma anche saperla comunicare in maniera efficace, ad esempio, specificando cosa rende unica la startup rispetto ai concorrenti. Un suggerimento è anche quello di inserire metriche chiave all'interno dei pitch deck, come l'evoluzione del numero dei clienti acquisiti, dei risultati raggiunti grazie ai PoC condotti, della crescita dei ricavi. Le candidature vanno inviate a venture@vertis.it.

5. Quali sono i fattori chiave che incidono positivamente sulla selezione delle imprese?

I fattori chiave utili sono: la descrizione della soluzione proposta, il modello di business, la dimensione del mercato, i risultati ottenuti, il piano di sviluppo futuro e l'utilizzo dei capitali richiesti. L'iniziativa target deve avere sede operativa in Puglia ed essere attiva in settori legati alla transizione digitale, con un prodotto/servizio già sviluppato. La nostra target ideale è composta da un team eterogeneo e complementare, che unisce competenze tecniche, strategiche e di business. Diamo priorità a iniziative che possiedano un chiaro vantaggio competitivo, che può derivare da modelli di business difficili da replicare o dalla capacità di esecuzione sul mercato. La capacità di distinguersi dai concorrenti è fondamentale.

6. Vertis ha già avviato uno scouting in Puglia? Se sì, ci sono già imprese e startup coinvolte?

Sì, in Puglia, negli ultimi 18 mesi, sono state identificate 113 iniziative, di cui 25 in fase seed, 71 in fase startup e 17 in fase scaleup. Il numero di iniziative selezionate viene aggiornato settimanalmente nel deal flow di Vertis; inoltre abbiamo recentemente concluso un'operazione a Lecce nel settore del workforce & vendor management, e prevediamo di portare a termine ulteriori 4 investimenti entro il secondo trimestre del 2025.

7. Come avete avviato la fase di scouting in Puglia per individuare le imprese target?

Essendo basati a Napoli, siamo in una posizione strategica per coprire l'intera area del Sud Italia. La vicinanza geografica con la Puglia ci consente di monitorare da vicino il panorama delle startup pugliesi e di collaborare attivamente con gli attori chiave dell'ecosistema. Siamo spesso presenti in Puglia sia per partecipare ad eventi formativi e divulgativi che per incontrare i founder delle startup.

➤ **Inviare la candidatura all'indirizzo venture@vertis.it.**